



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LA EXPORTACIÓN DEL FRUTO DE UCHUVAS A LA UNIÓN EUROPEA EN  
EL PERIODO 2012-2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTOR:**

**JANNET DAISSI CUEVA TADEO**

**ASESORA:**

**Mgtr. JENNY ZARATE GAVIDIA**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**COMERCIO INTERNACIONAL**

**LIMA-PERÚ**

**2017**



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
DICTAMEN DE SUSTENTACIÓN DE PROYECTO DE TESIS  
Nº 42 - 2017/EP-NI-DPI

El presidente y los miembros del Jurado Evaluador designado con Resolución Directoral Nº 202-2017-UCV- LN/EP-NI-DPI de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales acuerdan:

**PRIMERO:**

Aprobar por unanimidad ( )  
Aprobar por mayoría ( )  
Desaprobar ( )

El Desarrollo de Proyecto de Tesis presentado por el (la) estudiante: CUEVA TADEO, JANNET DAISSI, denominado:

**“LA EXPORTACIÓN DEL FRUTO DE UCHUVAS A LA UNIÓN EUROPEA EN  
EL PERIODO 2012 - 2016”**

**SEGUNDO:** Al culminar la sustentación, el (la) estudiante obtuvo el siguiente calificativo:

NÚMERO	LETRAS	CONDICION
13	TRECE	APROBAR POR UNANIMIDAD

Presidente : MAESTRO: PERCY DAVID MALDONADO CUEVA

  
Firma

Secretario : MAESTRO: CARLOS GUERRA BENDEZU

  
Firma

Vocal : MAESTRO: MIKE PAUL BERTA HINOSTROZA

  
Firma

Los Olivos, lunes, 27 de Noviembre de 2017

### **DEDICATORIA**

A Dios, por brindarme salud y por haberme iluminado durante los años de estudio. A mi familia, porque me apoyaron y orientaron en base a valores con su apoyo incondicional en mi formación personal y profesional.

### **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios y a mi familia, por su apoyo incondicional y sus enseñanzas en mi vida personal y profesional. Quiero también agradecer a mi asesor Jenny Yessica Zarate Gavidia por su apoyo brindado para el desarrollo de mi proyecto.

## **DECLARACION DE AUTENCIDAD**

Yo, Jannet Daissi Cueva Tadeo con DNI N° 47157785 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica. Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces. En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 10 de setiembre de 2017

---

Jannet Daissi Cueva Tadeo

## **PRESENTACIÓN**

Hoy en día podemos ver como las grandes empresas crecen de manera impresionante a través del comercio exterior, esta es una de las actividades más importantes y más utilizadas en los últimos años, es por eso que no solo hay que preocuparse por nuestros potenciales productos, sino también por los productos que sufren grandes caídas en la exportaciones al mercado internacional.

La tesis tuvo como objetivo determinar las exportaciones de uchuvas a la unión europea en el periodo 2012 – 2016.

Además se ha realizado una correcta investigación con información y datos confiables. El resultado de la investigación se ha reunido en la tesis que consta de siete capítulos.

El primer capítulo contiene la realidad problemática, los trabajos previos, las teorías relacionadas al tema, la formulación del problema, la justificación del estudio, las hipótesis y los objetivos.

El segundo capítulo comprende el diseño de investigación, las variables y operacionalización, población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad, métodos de análisis de datos y aspectos éticos.

El tercer capítulo contiene los resultados de la investigación a través de los cuales se han presentado e interpretado los datos sobre los indicadores correspondientes.

El cuarto capítulo corresponde a la discusión de los resultados, donde se procede a comparar los resultados de la investigación con las conclusiones de los autores que se citaron en la tesis.

El quinto capítulo contiene las conclusiones a las cuales se llegó luego de procesar y analizar los datos obtenidos.

El sexto capítulo comprende las recomendaciones de la investigación que se obtienen de las conclusiones de la investigación.

El séptimo capítulo corresponde a las referencias donde se da a conocer los documentos que fueron base para la investigación, respecto a los antecedentes el marco teórico y la obtención de datos confiables.

Finalmente, la tesis se complementa con los anexos correspondientes.

## ÍNDICE

	Pág.
Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Declaración de autenticidad	04
Presentación	05
Índice	06
RESUMEN	07
ABSTRACT	08
I. INTRODUCCIÓN	09
1.1 Realidad Problemática	09
1.2 Trabajos previos	12
1.3 Teorías relacionadas al tema	19
1.4 Formulación del problema	22
1.5 Justificación del estudio	23
1.6 Hipótesis	24
1.7 Objetivos	24
II. MÉTODO	25
2.1 Diseño de investigación	25
2.2 Variables, operacionalización	25
2.3 Población y muestra	25
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	25
2.5 Métodos de análisis de datos	25
2.6 Aspectos éticos	25
III. RESULTADOS	26
IV. DISCUSIÓN	36
V. CONCLUSIONES	37
VI. RECOMEDACIONES	38
VII. REFERECIAS	39
ANEXOS	43

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de la variable I	25
Tabla 2: Principales 10 países exportadores de uchuvas	27
Tabla 3: Volumen de exportación del fruto de uchuvas hacia los Países europeos en el periodo 2012 – 2016	28
Tabla 4: Valor de exportación del fruto de uchuvas hacia los Países europeos en el periodo 2012 – 2016	30
Tabla 5: Precio de exportación del fruto de uchuvas, hacia los países europeos en el periodo 2012 – 2016	33



## ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 1: Volumen de exportación del fruto de uchuvas hacia los países bajos en el Periodo 2012 - 2016	28
Grafico 2: Volumen de exportación del fruto de uchuvas hacia Alemania en el Periodo 2012 - 2016	29
Grafico 3: Volumen de exportación del fruto de uchuvas hacia Francia en el Periodo 2012 – 2016	29
Grafico 4: Volumen de exportación del fruto de uchuvas hacia Italia en el Periodo 2012 - 2016	30
Grafico 5: Valor de exportación del fruto de uchuvas hacia los países bajos en el Periodo 2012 - 2016	31
Grafico 6: Valor de exportación del fruto de uchuvas hacia Alemania en el Periodo 2012 - 2016	31
Grafico 7: Valor de exportación del fruto de uchuvas hacia Francia en el Periodo 2012 - 2016	32
Grafico 8: Valor de exportación del fruto de uchuvas hacia Italia en el Periodo 2012-2016	32
Grafico 9: Precio de exportación del fruto de uchuvas hacia los Países Bajos en el Periodo 2012 - 2016	33
Grafico 10: Precio de exportación del fruto de uchuvas hacia Alemania en el Periodo 2012 - 2016	34
Grafico 11: Precio de exportación del fruto de uchuvas hacia Francia en el Periodo 2012 - 2016	34
Grafico 12: Precio de exportación del fruto de uchuvas hacia Italia en el Periodo 2012 - 2016	35

## RESUMEN

En la investigación titulada como la exportación del fruto de uchuvas a la unión europea en el periodo 2012-2016, el objetivo de la investigación fue determinar la exportación de uchuvas a la unión europea en el periodo 2012 – 2016.

En el aspecto metodológico, la investigación tuvo un diseño no experimental y fue de tipo descriptiva. Así mismo no se utilizó una técnica ni instrumento especial para recopilar datos, dado que los datos son ex post facto. En el análisis de los datos se procedió a organizar a través de cuadros, presentar mediante gráficos, describir y relacionar las variables para los siguientes resultados los podemos apreciar en el capítulo III.

En este presente trabajo consiste en la investigación conocer y analizar la exportación del fruto de uchuvas a los países europeos con la finalidad de contribuir en las relaciones internacionales con comerciantes que permita conocer nuestro producto beneficioso en su fruto natural asimismo nuestro fruto sea preferido para nuestros consumidores.

Sin dudar, la calidad del fruto de uchuvas peruano, se tiene una ventaja natural del suelo y del clima de nuestro país, por ejemplo podemos apreciar un excelente dinamismo observado positivamente en las exportaciones del fruto de uchuvas hacia la unión europea entre los países principales en su comercialización son países bajos, Alemania, Francia y Italia en el periodo 2012 – 2016.

En la presente investigación la relación que existe entre la exportación del fruto de uchuva a la unión europea en el periodo 2012 – 2016, es directa.

Palabras claves: exportación

## **ABSTRACT**

In the research titled as the export of cape gooseberry fruit to the European Union in the period 2012-2016, the objective of the research was to determine the export of gooseberries to the European Union in the period 2012-2016.

In the methodological aspect, the research had a non-experimental design and was descriptive in nature. Likewise, no technique or special instrument was used to collect data, given that the data is ex post facto. In the analysis of the data we proceeded to organize through tables, present by graphs, describe and relate the variables for the following results we can see in chapter III.

In this present work, the research is to know and analyze the export of cape gooseberries to European countries in order to contribute to international relations with traders that allows us to know our beneficial product in its natural fruit and our fruit is preferred for our consumers.

Without doubting, the quality of the fruit of Peruvian gooseberries, we have a natural advantage of the soil and climate of our country, for example we can see an excellent dynamism observed positively in the exports of the fruit of cape gooseberries towards the European Union between the main countries in its marketing are the Netherlands, Germany, France and Italy in the period 2012 - 2016.

In the present investigation, the relationship that exists between the export of the uchuva fruit to the European Union in the period 2012-2016, is direct.

Keywords: export

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1 Realidad problemática

La uchuva es un fruto nativo de los Andes. Su consumo es como fruto fresco y deshidratado como pasas. Crece como planta silvestre y semi-silvestre en zonas altas entre 1500 y 3000 metros sobre el nivel del mar (Velezmoro, 2004).

El arbusto de la uchuva ha tenido un gran desconocimiento en la población para su consumo porque las personas desconocen sobre su agradable paladar y las atribuciones que tienen en cuanto a la salud humana. (Abanto, 2013, párr.1)

Asimismo Velezmoro (2004).nos manifiesta que había desconocimiento del cultivo, ausencia de tecnología, desconocimiento del mercado, el consumo era ocasional y la comercialización era en mercados locales. Por ello no se realizaban cosechas importantes, los agricultores cultivaban a la vez otros frutos y verduras, tomándole poca importancia a la uchuva.

La uchuva forma parte de la familia solanácea, donde, posee características similares a la familia de la papa, tomate y el tabaco, aun cuando su crecimiento es arbusto. Oriundo de los andes peruanos, la uchuva es conocido como fruta nativa desde la época de los incas. Era una de las plantas preferidas del jardín de los nobles y especialmente fue cultivada en el Valle Sagrado de los Incas. Este fruto cambia de nombre según la región de procedencia. Por ejemplo, en Cusco se dice aguaymanto, mientras que en Cajamarca es conocido como capuli. En la actualidad ha conquistado importantes mercados en la Unión Europea y Estados Unidos. Sus principales consumidores son Inglaterra y Alemania. Aparte de Perú, esta fruta también se cultiva en Ecuador, California, Sudáfrica, Australia, Kenya, India, Egipto, el Caribe, Asia y Hawai. (La casa verde Gournet, 2015, párr. 2)

En el Perú, las zonas de producción de la uchuva son Ancash, Cusco, Ayacucho, Lambayeque y Cajamarca, esta última momentáneamente ocupa el primer lugar en la producción de esta fruta. De la uchuva conocemos muchos ecotipos y por ello sabemos que se adapta fácilmente a muchos pisos ecológicos de los que tenemos en nuestro país, por ello también puede producirse en parte de la costa y de la selva. Durante los últimos cuatro años las exportaciones de uchuva pasaron de 160,000 dólares en el 2010 a 1.6 millones de dólares en el 2014, lo que significó un crecimiento de 1,000 por ciento. (Sierra Exportadora,2015).

En conclusión en el Perú tiene una exportación dinámica de productos agrícolas a Europa específicamente a países bajos con envíos de 98,707 de dólares seguidamente Francia Alemania, puerto rico y Bélgica. . Además el mercado europeo se va modernizar y va exigir productos amigables con la naturaleza, en ese sentido creo Perú tiene las posibilidades de producir eso y de llenar esta demanda de productos sostenible en Europa.

Es por ello, que se ha considerado como una oportunidad para el Perú, dado que al crecer la uchuva en forma silvestre, tiene todas las condiciones para la certificación orgánica (PROMPERÚ, 2014, párr. 3). La producción de uchuva en el Perú, a comienzos de los años 90, estuvo conformada, en su mayoría, por pequeños productores que trabajaban de manera individualizada e informal. (Velezmoro, 2004, párr. 4)

Por otro lado el Ministerio de Agricultura y Riego es importante mencionarles el siguiente informe, donde nos recalca la mayor participación que posee exportando uchuva, de forma ascendente llegando en el 2005 a 11,3 toneladas, con un incremento de 1200 % de 1995 al 2005 y su rendimiento promedio es de 17,4toneladas. (Izaguirre, p.31).

Por su parte, a nivel latinoamericano Colombia es el primer productor de uchuva y ha logrado posicionarse en el mercado europeo como el primer proveedor de esta fruta en estado fresco, seguido por Zimbabwe. Perú es uno de los principales productores en América Latina (Organización de las naciones unidas para la alimentación de la agricultura, 2014, parr.2), además el departamento de Lambayeque, se ocupa como el segundo lugar en el ranking nacional de producción de uchuva. Otras regiones productoras son Cajamarca, Ancash, Huánuco y Huancayo, ubicadas en la sierra central y Cuzco en la zona sur, esto ha permitido que crezca en el mercado limeño entre enero y setiembre de este año por un valor de US\$ 17 mil 406, indico sierra y selva exportadora del Ministerio de agricultura y riego (Inforegion, 2016, párr.1).

De esta manera podemos precisar que Colombia tiene mucha experiencia sistematizada tanto en el cultivo y exportación de uchuva, todavía no ha ingresado al nicho de productos exóticos orgánicos, cuya demanda internacional ha ido creciendo en los últimos años y presentan un crecimiento promedio entre 10 a 15% anual. (Comisión de Promoción del Perú para la exportación y el turismo, 2014, párr. 3).

En conclusión la uchuva se ha convertido en uno de los productos de mayor participación para exportar siendo una opción provechosa para satisfacer la demanda en los países europeos.

En esta investigación es importante conocer la exportación del fruto de uchuva a la unión europea en el periodo 2012 al 2016 para diferenciar nuestro servicio desde la producción de

la uchuva de manera eficiente. Con la finalidad, de trabajar desde la genética de la planta hasta la distribución, asimismo instalar las variedades apropiadas, internalizar que la calidad e inocuidad son básicos en el negocio y concentrar las cosechas en la ventana comercial.

El motivo por el cual se lleva a cabo esta investigación es para incentivar y promover las exportaciones y tener oportunidades de negocio con el fin de tener una ventaja competitiva y motivar a las empresas productoras peruanas a estar a la vanguardia con las exigencias del mercado exterior.

## **1.2 Trabajos previos**

Para guiar esta investigación se recurrió a antecedentes como Medina, M & Sánchez, M. (2014) realizó la investigación: PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE ARÁNDANOS *para estados unidos*, en la escuela de Post Grado de la Universidad Peruana de las Ciencias Aplicadas. (Lima). Su objetivo general es tener un TIR por encima del 20% en lo que se conserva el proyecto, lograr eficiencia productiva a través de la utilización de tecnología de punta y Buenas Prácticas Agrícolas, obteniendo rendimientos de 13.5 toneladas/Hectárea. En el marco metodológico su plan de negocio quiere aprovechar las oportunidades de producción y exportación del arándano para ingresar al mercado americano cuando descende su consumo en los meses de setiembre, octubre y diciembre para poder exportar una demanda insatisfecha que puede incrementar su precio entre 7 US\$ kg – 12 US\$ kg [...]. Es por ello, se realizó el análisis de sensibilidad positivos y negativos y en todas se tiene rendimientos satisfactorios.” (p.13- 15). En conclusión la exportación se realizara entre los meses de setiembre hasta noviembre, que son parte de los meses de invierno en Estados Unidos, en estos meses el precio de los arándanos es alto, por encima de \$7.00 / kilo, siendo uno de los pocos países del hemisferio sur que exportan en este período, porque sus cosechas salen mayormente entre diciembre a marzo. Al finalizar, se realizó la prueba económica al proyecto, con la intención de saber si el proyecto es rentable, teniendo en cuenta las necesidades de infraestructura e inversión que el estudio requiere. De esta manera se obtuvo indicadores que son satisfactorios para los inversionistas, esto es un VAN de US\$ 1 559 991, WAAC de 10,38% y la tasa interna de retorno TIR de 21,53%. Se observa que a partir del cuarto año se comienza a recuperar la inversión, concluyéndose antes del sexto año.

Espinoza (2015) en su tesis de licenciatura “AGUAYMANTO PARA LA EXPORTACIÓN DE LA REGIÓN CAJAMARCA (Perú). El caso de la Asociación Provincial de Productores

Ecológicos de Cajamarca- APPEC de la facultad de agronomía, Universidad de Buenos aires. Buenos aires, Argentina 2015” establece el objetivo general de Identificar y analizar las innovaciones de la Asociación Provincial de Productores Ecológicos de Cajamarca (APPEC), para entender su funcionamiento como modelo de negocio innovador y superador al tradicional. Asimismo, el autor empleo la investigación descriptiva y cuantitativo, se abordó el ambiente competitivo del mercado de uchuvas a partir de la descripción de los principales jugadores, desde la dinámica mundial (productores y exportadores de uchuvas) y la dinámica peruana (producción, exportación de uchuvas fresco, y exportación de uchuvas deshidratado). Finalmente, concluyo que el éxito de APPEC ha sido producto de la adaptación organizacional, lo que ha generado integrar a los pequeños productores de la región de Cajamarca, fortalecer la cooperación en la producción de uchuvas y ponerse de acuerdo con los demás personas relacionadas en la exportación de uchuvas para reducir la incertidumbre y los costos de transacción, esto generó un alto impacto social promoviendo la mejora y formalización de la producción de uchuvas. Este estudio nos permite comprender la relación que hay en la producción de uchuvas en la región de Cajamarca con el APPEC de manera que mejore su comercialización en este fruto de manera oportuna para satisfacer una demanda.

Ato (2015) en su tesis de licenciatura “PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE MANDARINA SATSUMA AL MERCADO RUSO de la facultad de ciencias empresariales, universidad cesar vallejo. Lima, Perú 2015” establece el objetivo general en determinar la relación que existe entre la producción y la exportación de la mandarina satsuma al mercado Ruso 2008 - 2014. Asimismo, el autor empleo el diseño de investigación no experimental, en esta investigación no se requirió distinguir los conceptos de población o muestra ya que los datos fueron ex post facto. Finalmente, concluyo De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la relación que existe entre el volumen de producción y el volumen de exportación de la mandarina satsuma al mercado Ruso 2008-2014 es positiva.

Jara (2011) en su tesis de licenciatura “LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DEL MANGO EN EL ECUADOR PERIODO 2007 – 2009 de la facultad de ciencias económicas, Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador 2011”, el objetivo general es plantear y estudiar cuáles son los factores y las determinaciones económicas y las políticas que generan el ascenso y el posicionamiento de la producción y exportación del

mango en la estructura y dinámica del comercio exportador ecuatoriano. Finalmente concluyo, que las fortalezas del mango sitúan a esta fruta en un mercado con un dinamismo significativo, que ofrece oportunidades inagotables de desarrollo en el corto mediano y largo plazo, no solo en la exportación de la fruta como tal, sino además y en mayor medida en la comercialización de productos procesados, elaborados con esta delicia del trópico sudamericano. El mercado mundial del mango genera millones de dólares al año, y en un mundo donde la calidad de la alimentación es un tema que ha tomado preponderancia, es importante poner nuestra atención y recursos en este tipo de productos, que tienen una amplia gama de propiedades alimenticias y que son apetecidos por los países desarrollados cuyos ciudadanos desean mejorar su calidad de vida y para ello se han volcado al consumo de frutas, que son alimentos más saludables, en donde el Mango tiene una gran aceptación por las características claves de su composición así como su delicioso sabor.

López (2014) en su tesis de licenciatura “EVOLUCIÓN Y ANÁLISIS DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE UVAS DE MESA: 2000-2012 de la facultad de ciencias contables, Universidad nacional mayor de san marcos. Lima, Perú 2014”, establece el objetivo general en conocer el mercado mundial de la uva de mesa y evaluar en qué medida una adecuada política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con el propósito de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el periodo 2000 - 2012 en el Perú. Asimismo, el autor empleo la investigación de carácter descriptiva y explicativa, toda vez que intenta conocer cómo ha evolucionado la exportación de uvas de mesa al mercado mundial y sus razones; por otra parte, esta investigación tiene por finalidad ser aplicativa, es decir de que sus conclusiones y recomendaciones puedan ser de utilidad para fortalecer el cultivo y la exportación de uvas de mesa con la finalidad de participar del equilibrio general de nuestra balanza comercial y para ofrecer nuevos puestos de trabajo en el área rural del país. La metodología de investigación que se utilizó para el desarrollo de la tesis es de carácter no - experimental, es longitudinal porque se sustenta en información de series históricas (exportaciones frutícolas. exportación de uvas de mesa, tipo de cambio, entre otros), pero también utilizó información de corte transversal para el estudio de la cadena de producción de la uva de mesa por ejemplo. Finalmente concluyo, un mayor dinamismo del valor de las exportaciones de uva de mesa que el total del valor de las agro exportaciones no tradicionales durante el período 2000 - 2012; así, en dicho período el valor de las exportaciones de uva de mesa crecieron a una tasa promedio anual del 44.3%, mientras que el valor total de las agro exportaciones no



tradicionales crecieron a una tasa del 19%; esta extraordinaria tasa de crecimiento del valor de las exportaciones de uva de mesa ha hecho que su participación dentro del total de las agro exportaciones no - tradicionales se aumente desde el 1.5% el 2000 hasta el 11.6% el 2012.

De la misma manera, Hidalgo, E. (2016), realizó la investigación: EXPORTACIÓN DE JUGO DE ARÁNDANOS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, en la escuela Académico profesional de negocios y competitividad en la Universidad Privada Norbert Wiener. (Lima). Su objetivo general es proponer la exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos, 2016. Asimismo en su investigación utilizó el sintagma holístico que emplea la teoría del enfoque mixto, específicamente de tipo aplicado – proyectivo, debido a que estas teorías facilitaron la creación de una propuesta, la encuesta fue realizada a los ciudadanos de Estados Unidos y la entrevista que se realizó a expertos en tema de exportación con lo cual se realizó el diagnóstico final. Los resultados del estudio realizado nos indica que hay una demanda existente de jugo de arándanos, puesto que prefieren consumir productos con beneficios para su salud, la presentación del jugo será en botella de 1 litro, ya que los consumidores estadounidenses tienen preferencia por los productos visible, la difusión del producto se realizara vía Facebook y más adelante a través de una página donde brinde información del producto. Finalmente concluyo, la propuesta para la exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos es factible, ya que existe una demanda existente para la aceptación del jugo de arándanos en el mercado destino y luego de haber realizado el flujo de caja se demuestra que genera utilidades. Se consiguió teorizar fundamentos técnicos para la exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos a través de teorías administrativas y conceptos en temas de comercio internacional.

### **1.3 Teorías Relacionadas al tema**

#### **1.3.1 Exportación**

Es cualquier bien o servicio el cual es enviado desde un país a otra parte del mundo. Es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios que se trasladan de un país a otro.

Según Castro (2008, p. 109) define la exportación como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o hacia una zona franca industrial de bienes y/o servicios, para permanecer en ella de manera definitiva”.

Fedecali (2012, p. 39), define a la exportación como “el régimen aduanero que permite la salida de una mercancía comunitaria del Territorio Aduanero Común”.

La exportación es una variable muy compleja, sin embargo con definiciones muy sencillas y completas, como la que consultamos del Banco Central de Reserva del Perú:

“La exportación es un registro de la venta al exterior de bienes o servicios realizada por una empresa residente dando lugar a una transferencia de la propiedad de los mismos (efectiva o imputada).” (Glosario de Términos Económicos del BCRP, 2015, s.n.)

Hernández (2014, p.118), define a la exportación de la siguiente forma:

La exportación es un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que abandonen el territorio aduanero y que estén destinadas a permanecer definitivamente fuera de este. La exportación definitiva es toda acción por la cual las mercancías que comprende el espacio arancelario son comercializadas fuera de la aduana, siempre que los mismos no retornen al país por ningún motivo. (...).

En conclusión nos explica que la exportación permite el libre traslado de la mercancía para llevarlo al país de destino en buen estado. (Hernández, 2014, p.118)

Según Enrique Cornejo Ramírez (1996), define el comercio internacional como “el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países”.

La exportación al igual que la importación es parte del Comercio Internacional. Es por eso que el Comercio Internacional presenta distintas teorías que determinan la importancia y efecto de este en los países. Dentro de las teorías más relevantes tenemos a las siguientes: El mercantilismo, La ventaja absoluta de Adam Smith y La ventaja comparativa de David Ricardo.

En conclusión nos explica que la exportación está involucrado con el comercio porque forma parte de ella en transacciones de producto que se realiza esto desde muchos años se ha ido explicado sus teorías que permiten distinguir las distintas ventajas que posee.(Cornejo,1996,p.1996).

Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010, p. 228), define a las teorías intervencionistas de la siguiente forma:

El análisis comienza con las teorías que prescriben la intervención gubernamental porque una de ellas, el mercantilismo, es la teoría de comercio más antiguo, de la cual surgió el mercantilismo en fechas más recientes (...).

En conclusión se puede decir que el mercantilismo ha permitido que la gente tenga conocimiento sobre ella porque la teoría en el comercio ha permitido sacar provecho en nuestras ventajas. (Sullivan, 2010, p.228)

Teoría de la Ventaja Absoluta: Smith (Citado por Chacholiades, 1980, p.1-2), detalla lo siguiente:

Destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente, (...).De esta manera se puede definir a la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo menor medido en términos de unidades de trabajo.

En conclusión la ventaja absoluta nos manifiesta que puede producir un producto a costo menos por unidad. (Chacholiades, 1980, p. 1- 2)

Según Adam Smith (1776, p. 230), define a la teoría de la ventaja absoluta en la siguiente forma:

Cuestiono el supuesto mercantilista que la riqueza real de un país depende de sus tendencias de tesoro. Más bien, afirmo, la riqueza real de un país consiste en los bienes y servicios disponibles para sus ciudadanos (...), algunos países producen ciertos bienes con mayor eficiencia que otros, por tanto, la eficiencia global se puede incrementar por medio del libre comercio (...).

En conclusión nos manifiestan que la riqueza que posee un país está basada en el producto o servicio que se puede vender a los consumidores además de aumentar su eficiencia. (Smith, 1776, p. 230)

Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (1776, p. 230), define a la teoría de la ventaja natural en la siguiente forma:

(...)El clima de un país puede dictar, por ejemplo, que productos agrícolas pueden producirse con eficiencia (...).curiosamente, el clima también influye en el éxito de un país en las exportaciones de servicio: la prospera industria del ecoturismo atrae turistas a la red de parques nacionales tropicales (...).

En conclusión nos explica que la ventaja natural es factor importante y favorable que se requiere obtener buenas condiciones climáticas para el cultivo de productos agrícolas de manera favorable. (Sullivan, 1776, p. 230)

Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010, p. 230 - 231), define a la teoría de la ventaja adquirida en la siguiente forma:

(...) los países que producen bienes manufacturados y servicios de manera competitiva tienen una ventaja adquirida, generalmente en la tecnología del producto o el proceso (...). La ventaja adquirida por medio de la tecnología ha creado nuevos productos desplazado a los viejos y modificado las relaciones entre socios comerciales. Los ejemplos más evidentes del cambio son los nuevos productos y servicios, como las computadoras y el software, que integran una gran parte de los negocios internacionales (...).

En conclusión nos explican que la ventaja adquirida es todo aquel bien o servicio que posee un país de manera más competitiva ante la competencia ya sea por medio de la tecnología que ha permitido tener excelentes relaciones comerciales. (Sullivan, 2010, p. 230 -231)

Según David Ricardo (1817, p. 232), define a la teoría de la ventaja comparativa en la siguiente forma:

(...)Según esta teoría, puede haber ganancias de eficiencia globales provenientes del comercio si un país se especializa en aquellos productos que puede producir con mayor eficiencia que otros productos, sin importar si otros países pueden producir los mismos productos en forma aún más eficiente (...).

En conclusión nos manifiesta que la ventaja comparativa puede tener mayor eficiencia la empresa en comparación de la competencia, además de producir lo mismo aún mucho mejor que los demás y en buenas condiciones que favorece los vínculos comerciales. (Ricardo, 1817, p.232).

El Banco Central de Reserva del Perú (2015, párr. 35), define nuestro indicador volumen de exportación de la siguiente manera: “Exportaciones expresadas en una medida física de valor (toneladas p.ej.)”

El Banco Central de Reserva del Perú (2015, párr. 6), define nuestro indicador valor de exportación, de la siguiente manera: “Precio al cual un título o valor (acción o bono, entre otros) es comercializado (comprando o vendiendo) en dicho mercado. El precio de mercado es independiente del valor a la par, pero si depende de la oferta y demanda de mercado”.

## **1.4 Formulación del problema**

### **2.4.1 Problema General**

¿Quiénes son los países que exportan el fruto de uchucas a la unión europea en el periodo 2012 – 2016?

#### **2.4.2 Problema Específico**

1. ¿Cuánto es el volumen de exportación hacia la unión europea del fruto de uchucas en el periodo 2012 – 2016?
2. ¿Cuánto es el valor de exportación hacia la unión europea del fruto de uchucas en el periodo 2012 – 2016?
3. ¿Cuánto es el precio de exportación hacia la unión europea del fruto de uchucas en el periodo 2012 – 2016?

#### **1.5 Justificación del estudio**

Este proyecto es importante para ingresar con éxito en los mercados internacionales, de manera particular en el extranjero y fomentar el crecimiento del comercio en las empresas productoras de uchuca, además las empresas exportadoras tienen que asegurarse en el cumplimiento de las exigencias del mercado para poder ser aceptada para el envío. Al realizar un buen estudio de exportación de uchuca hacia otros mercados podremos cumplir con nuestros objetivos, además es importante analizar las perspectivas de las oportunidades ofertadas por los cambios de preferencias, gustos y el comportamiento de compra en los consumidores para saber si es satisfecha o no satisfecha.

Según Carlos Álvarez la producción es la actividad desde *el punto de vista de la economía*, según los primeros fisiócratas, se identificaba la producción con la agricultura, no se contemplaba otra posibilidad para la economía. Con la llegada de la industria, los clásicos en economía, incrementan este campo y ahora se refieren a dos tipos de actividad: la agricultura y la industria (actividad principal en el esquema económico de la época).

La investigación se realiza porque existe la necesidad de satisfacer una demanda en los países europeos en el fruto de uchuva para así aumentar nuestra participación en la mente del consumidor con beneficios como la diferenciación ante la competencia y la calidad de servicio al cliente con precios justos. Esta investigación es importante para el conocimiento de futuros estudios o para la aplicación en la vida diaria, siendo una oportunidad de negocio para empresas e instituciones interesadas que quieran incursionar o diversificar en un nuevo mercado, fundamentando que el mercado europeo es altamente atractivo para las exportaciones de uchuva siendo uno de los países con mayor participación en su comercialización como en los países bajos seguidamente Alemania y Francia.

La presente investigación es una información para futuros estudios económicos que pretende incrementar la rentabilidad en diversas empresas mediante el cultivo y los procesos de exportación e importación en relación a la uchuva, ya que brinda información sobre las estrategias de marketing que se pretende emplear para su exportación. La producción se puede llevar a cabo como frutas frescas o congeladas, también como productos secos, extractos, alimentos procesados (helados, postres, dulces), jugos y bebidas, aceites e ingredientes para productos altamente especializados.

En conclusión, esta investigación es importante porque se tendrá más oportunidades para una libre circulación de mercancías, asimismo tener acuerdos con clientes para transportar en el país de destino, en mutuo acuerdo referente a las transacciones del producto y cumpliendo con las exigencias del mercado exterior.

## **1.6 Hipótesis**

### **1.6.1 Hipótesis General**

Las exportaciones de uchuvas a la unión europea en el periodo 2012 – 2016.

### **1.6.2 Hipótesis Específica**

1. El volumen de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.
2. El valor de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.

3. El precio de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.

## **1.7 Objetivos**

### **1.7.1 Objetivo General**

Determinar las exportaciones de uchuvas a la unión Europea en el periodo 2012 – 2016.

### **1.7.2 Objetivos Específicos**

1. Determinar el volumen de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.
2. Determinar el valor de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.
3. Determinar el precio de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.

## II. MÉTODO

### 2.1 Diseño de investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2003) nos afirma que la investigación descriptiva busca específica propiedades, características, y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. (p 119).

### 2.2 Variables de Operacionalización

La variable exportación se midió mediante el volumen de exportación, valor de exportación y el costo unitario de exportación

**TABLA 1: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

Variables	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Exportación	Según Hernández (2014, p. 118) la exportación es: un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que abandonen el territorio aduanero y que esta destinada permanentemente fuera de este.	Se utilizará la recolección de datos de fuentes como: TradeMap	Exportación	Volumen de exportación	Nominal
				Valor de Importación	
				Precio de exportación	

Fuente: Elaboración propia

### 2.3 Población y muestra

En esta investigación no se requirió de trabajar con una población y muestra porque los datos son ex post facto.



## **2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

En la investigación no se necesitó de una técnica o algún instrumento especial para la recopilación de datos, debido a que se utilizaron datos ex post facto.

Para probar la validez y confiabilidad de la investigación se ha recurrido a la opinión de tres expertos.

## **2.5 Método análisis de datos**

Se obtuvo información y datos adecuados, se organizaron correctamente para ser descritos y relacionarlos de una manera adecuada para ser presentados.

## **2.6 Aspectos éticos**

Los datos presentados son fidedignos, se ha respetado la propiedad intelectual de los autores, debidamente citados. Se trabajó con honestidad y objetividad, sin intento de plagio ni de copia.

### III. RESULTADOS

#### III. Resultados sobre las exportaciones

En la tabla número 1 podemos apreciar entre los países con mayor participación en los países desarrollados además con una alta demanda para su consumo saludable.

##### a. Principales 10 países exportadores

<b>Tabla 2: Principales 10 países exportadores de uchuvas</b>				
<b>Nº</b>	<b>País</b>	<b>% Var. 15 - 14</b>	<b>% Part 15</b>	<b>Total Exp. 2015 (      millón US\$)</b>
<b>1</b>	España	106	19 %	200.22
<b>2</b>	Tailandia	29 %	16 %	272.47
<b>3</b>	China	41 %	9 %	128.54
<b>4</b>	Países bajos	- 11 %	7 %	178.28
<b>5</b>	Hong Kong	12 %	7 %	128.25
<b>6</b>	Azerbaiyán	64 %	5 %	63.07
<b>7</b>	Estados unidos	- 6%	4 %	101.06
<b>8</b>	Egipto	40 %	4 %	60.09
<b>9</b>	Turquía	5 %	3 %	70.64
<b>10</b>	India	31 %	3 %	45.31
<b>1000</b>	Otros países (108)	- 30 %	22 %	674.70

Fuente: Siicex

##### b. Volumen de exportación

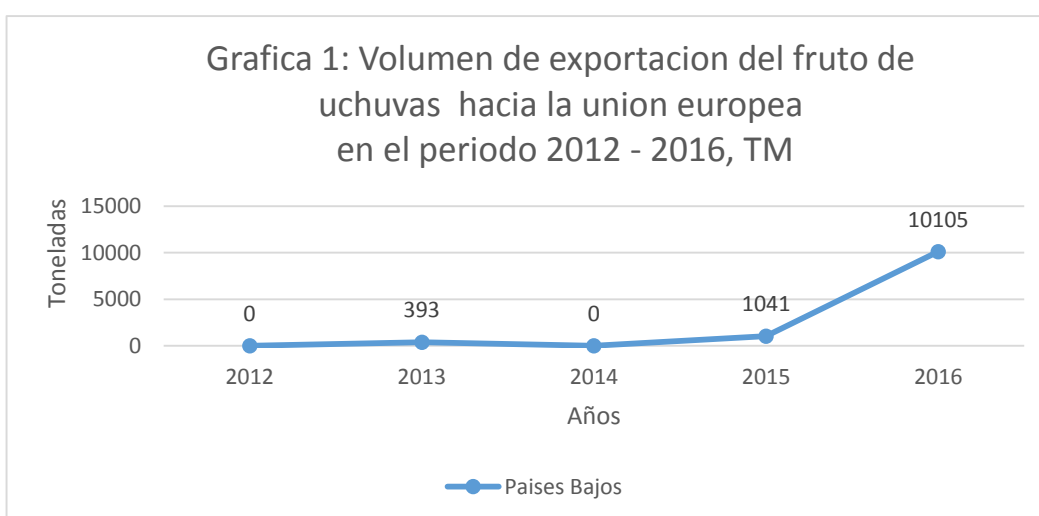
En la tabla número 2 se puede apreciar el volumen de exportación de uchuvas entre los años 2012– 2016, en Tonelada Métricas.

**Tabla 3: Volumen de exportación del fruto de uchuvas hacia los países europeos 2012 – 2016, en TM**

Años	Países			
	Bajos	Alemania	Francia	Italia
2012	0	0	175	0
2013	393	67	1.084	896
2014	0	72	109	72
2015	1.041	75	0	0
2016	10.105	3.070	2.159	379

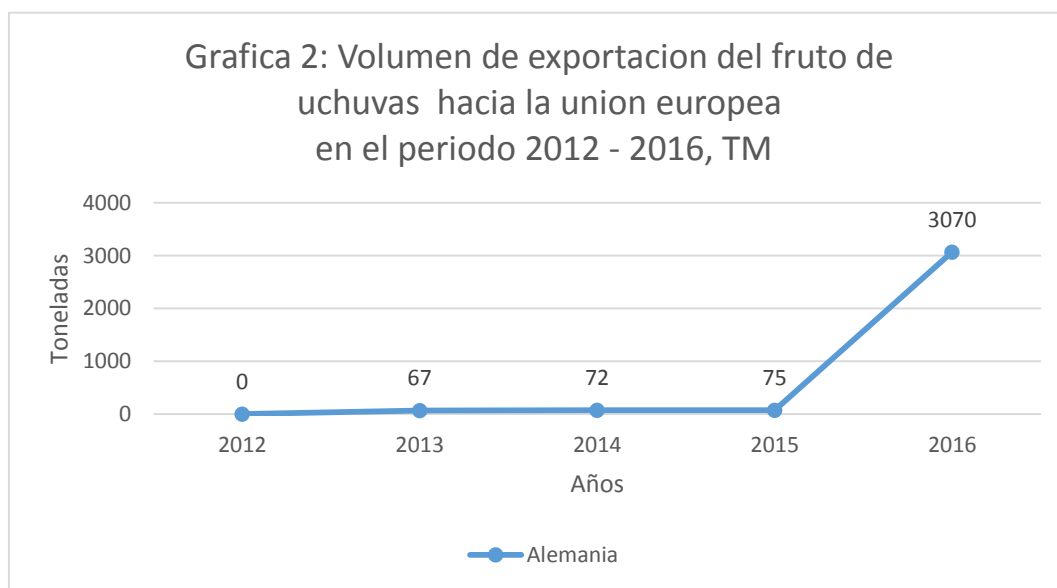
Fuente: TradeMap

Podemos apreciar en la tabla número 4 que el volumen de exportación fue más favorable en el año 2015 y 2016, y decayendo en el año 2012 y 2014 de tal punto que no se exportaba a los países bajos como podemos apreciar y explicar en el siguiente gráfico 1.

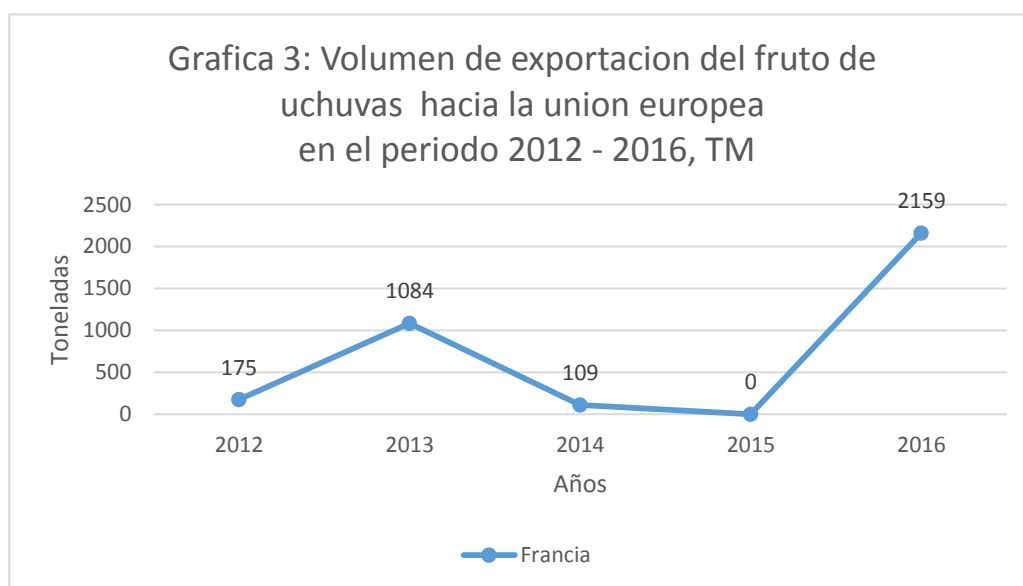


Podemos apreciar en el grafico 2 que el volumen de exportación fue favorable en el

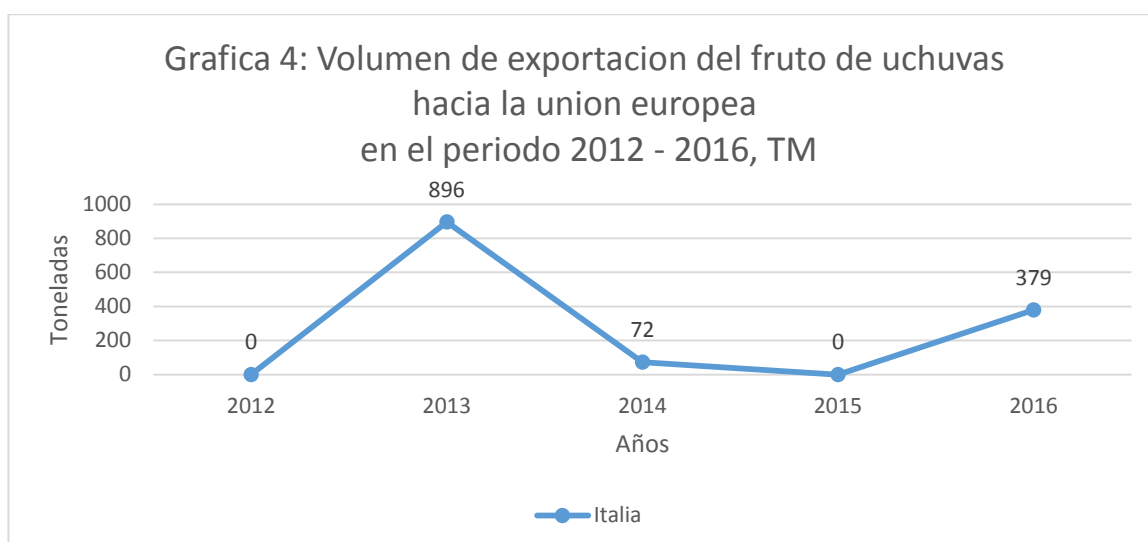
2016, y decayendo en el 2012 de tal punto que no se exportaba al país de Alemania, como podemos apreciar y explicar en el siguiente gráfico 2.



Podemos apreciar en el Grafico 3 que el volumen de exportación fue más favorable en el año 2013 y 2016, y decayendo en el 2015 de tal punto que no se exportaba a Francia, como podemos apreciar y explicar en el siguiente gráfico 3.



En el grafico 4 se puede apreciar la línea de tendencia, la cual decae de manera estrepitosa a 0 en el año 2015 en el país de Italia. Esto sucede debido a que los países bajos se han convertido en uno de los más grandes importadores de uchuvas en los últimos años.



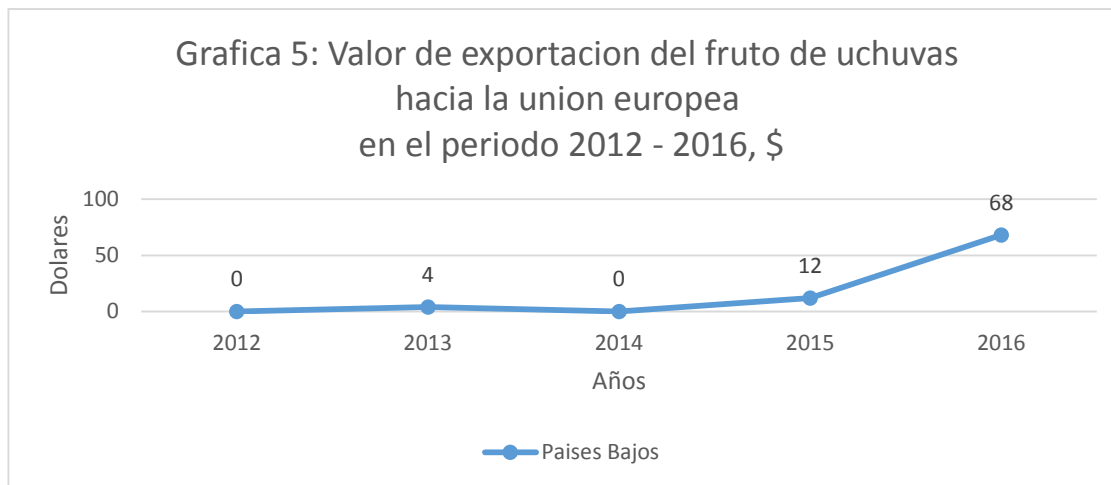
En la tabla número 3 se puede apreciar el valor de exportación de uchuvas entre los años 2012– 2016, en dólares.

**Tabla 4: Valor de exportación del fruto de uchuvas hacia los países europeos 2012 – 2016**

Años	Países			
	Bajos	Alemania	Francia	Italia
2012	0	0	2	0
2013	4	4	4	3
2014	0	0	1	1
2015	12	12	0	0
2016	68	68	14	3

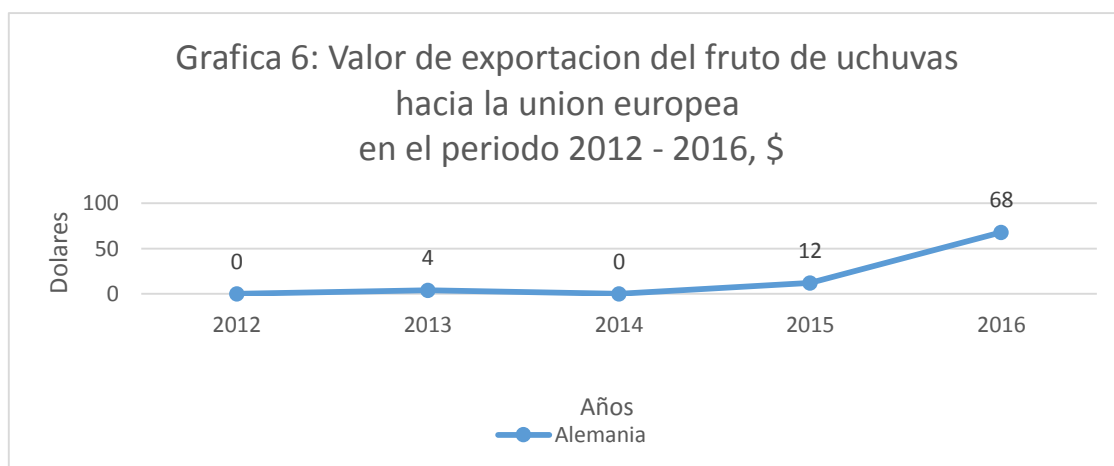
Fuente: TradeMap

Podemos apreciar en la gráfica número 5 que el valor de exportación fue favorable en el año 2015 y 2016, y decayendo en el año 2012 y 2014 de tal punto que no se exportaba a los países bajos, como podemos apreciar y explicar en el siguiente gráfico 5.

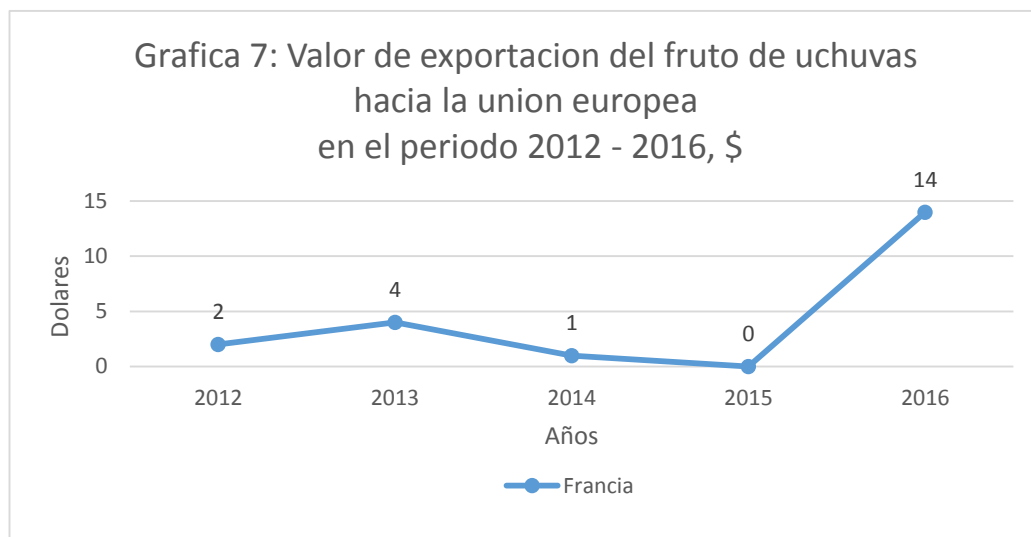


En el grafico 6 se puede

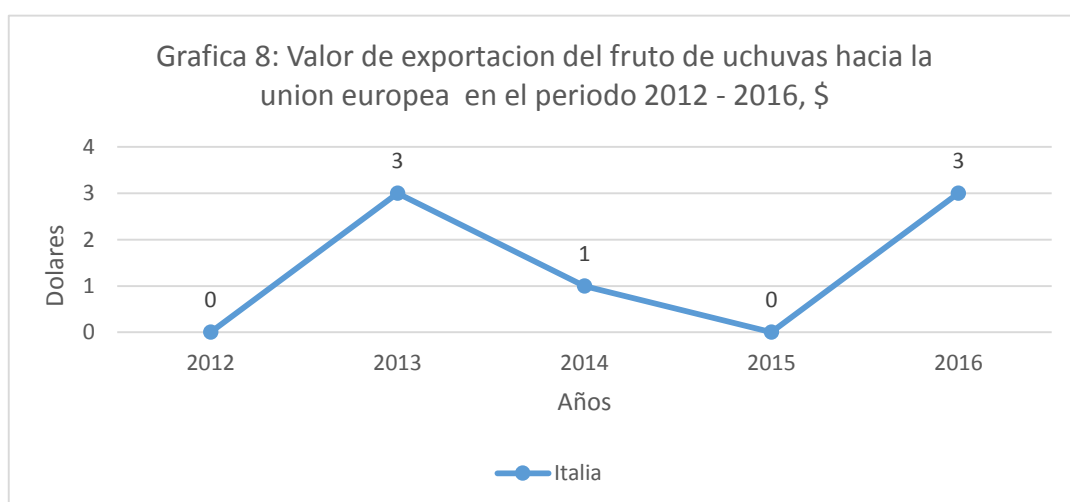
apreciar la línea de la tendencia, la cual decae de manera estrepitosa a 0 en el año 2012 y 2014 en el país de Alemania. Asimismo podemos apreciar en la gráfica 6 que el valor de exportación fue más favorable en el año 2015 y 2016.



En el grafico 7 se puede apreciar la línea de la tendencia, la cual decae de manera estrepitosa a 0 en el año 2015 en el país de Francia. Asimismo podemos apreciar en la gráfica número 7 que el valor de exportación fue más favorable en el año 2016.



Podemos apreciar en la gráfica número 8 que el valor de exportación fue favorable en el año 2013 y 2016, y decayendo en el año 2012 y 2015 de tal punto que no se exportaba a Italia, como podemos apreciar y explicar en el siguiente gráfico 8.



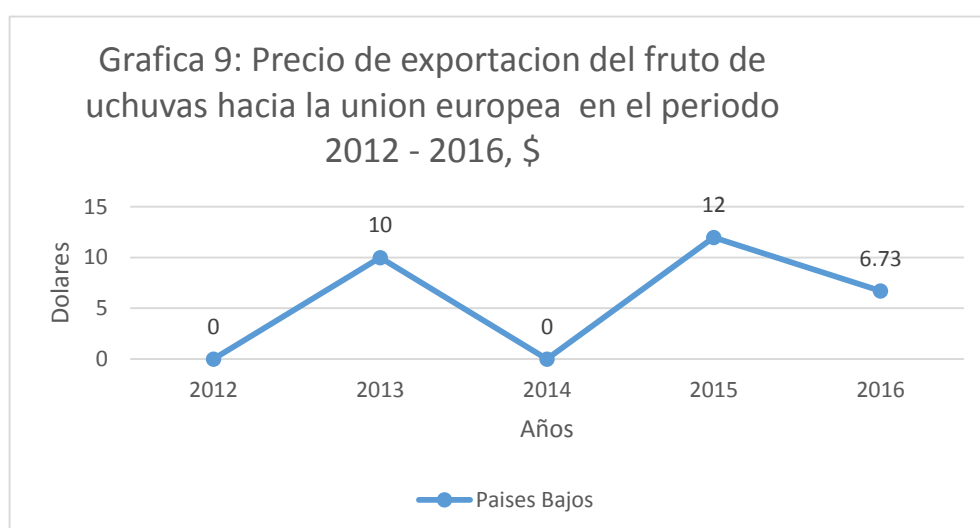
En la tabla número 5 se puede apreciar el precio de exportación de uchuvras entre los años 2012– 2016, en dólares.

**Tabla 5: Precio de exportación del fruto de uchucas hacia los países europeos 2012 - 2016**

Años	Países			
	Bajos	Alemania	Francia	Italia
2012	0	0	11	0
2013	10	15	3,69	3,35
2014	0	14	9,17	14
2015	12	13	0	0
2016	6,73	13	6,48	7,92

Fuente: TradeMap

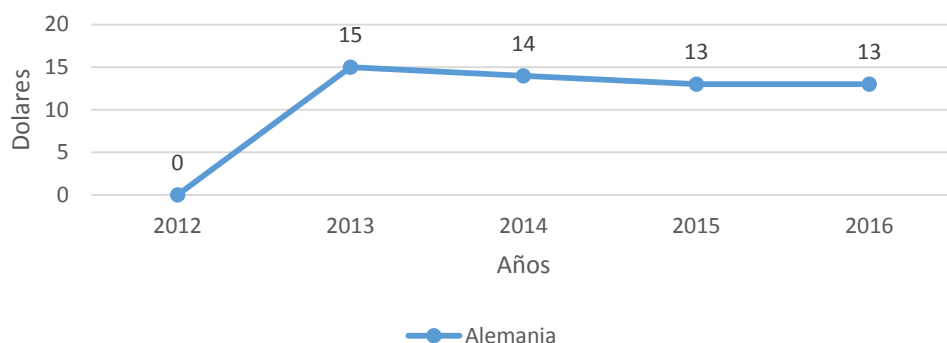
Podemos apreciar en la gráfica número 9 que el Precio de exportación fue más favorable en el año 2013 y 2015, y decayendo en el año 2012 y 2014 de tal punto que no se exportaba a Países bajos.



Podemos apreciar en el grafico 10 que el precio de exportación fue más favorable en el año 2015 y 2016, y decayendo en el año 2012 a 0 de tal punto que no se exportaba a Alemania, como podemos apreciar y explicar en la gráfica 10.

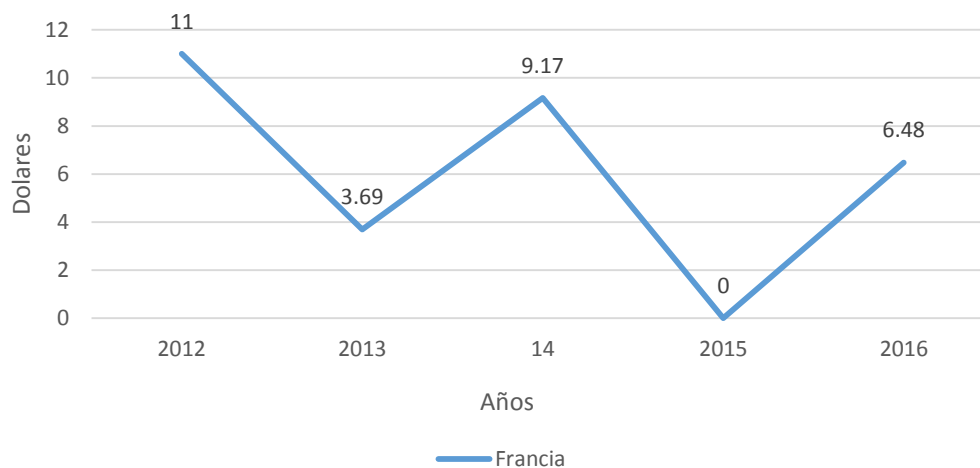


Grafica 10: Precio de exportacion del fruto de uchuvas hacia la union europea en el periodo 2012 - 2016, \$

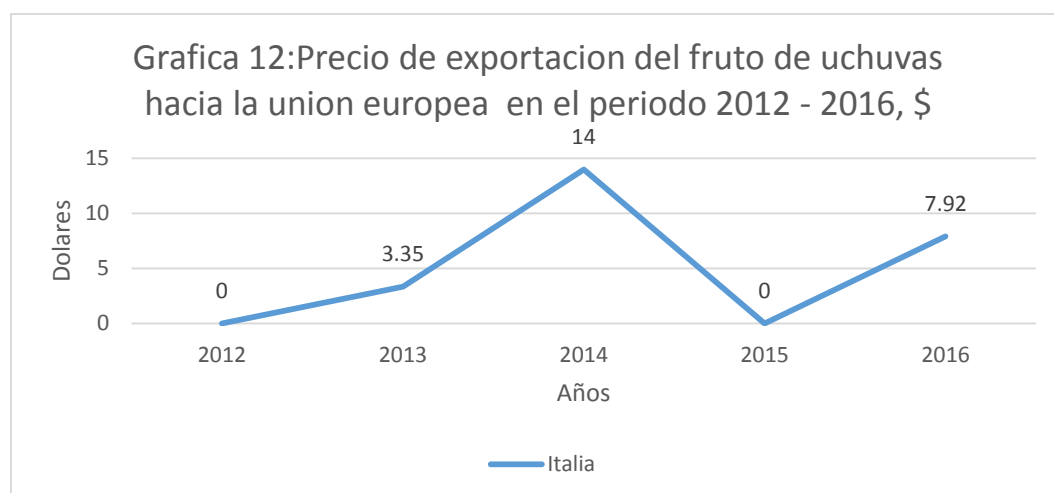


Podemos apreciar en el grafico 11 que el precio de exportación fue más favorable en el año 2012 y 2014, y decayendo en el año 2015 de tal punto que no se exportaba a Francia, como podemos apreciar y explicar en la siguiente grafico 11.

Grafica 11: Precio de exportacion del fruto de uchuvas hacia la union europea en el periodo 2012 - 2016, \$



En el gráfico 12 podemos apreciar como el precio se mantuvo casi variable en el 2013, con un notable incremento en el año 2014 de \$ 14 por Kilogramo de uchuvas, también podemos ver la tendencia en un leve crecimiento para el 2016. Sin embargo, vemos como en el año 2012 podría también empezar una nueva tendencia de decrecimiento del costo de uchuvas por la sobreoferta mundial.



#### IV. DISCUSIÓN

Es así que nuestros resultados concuerdan con el autor de la página de CasaVerde, Inforegion, sierra y selva exportadora que la producción del fruto de aguaymanto se ve influenciada por el trabajo de calidad que realizan los productores de uchuvras, para ser más competitivos y para poder ingresar a nuevos mercados se requiere participar en el programa nacional de berries donde nos permite llevar acabo la asesoría técnica en el tema de post – cosecha, el manejo de plagas y enfermedades. Por un lado nos manifiesta Valesmoro (2014, párr. 4) que había desconocimiento del cultivo, ausencia de tecnología, desconocimiento del mercado, el consumo era ocasional y la comercialización era en mercados locales. Además, para mejorar el volumen de producción, los productores deberían buscar concretar una alianza con un socio estratégico que asuma los costos de comercialización o acceso a financiamientos que ellos no puedan conseguir. Además, de que esto también ayudaría a expandir a distintos países europeos con la calidad del fruto de uchuvras peruano.

A la vez se concuerda con Vizarraga, sobre la caída de los costos del fruto de uchuvras a nivel mundial debido la sobreoferta mundial y comprendemos su gran relación con respecto a los costos de producción nacional. Así mismo, observamos que el precio no es nada favorable para aquellos productores y exportadores del fruto de uchuvras en años anteriores debido a las inusuales lluvias torrenciales, que ha uchuvras el descenso de la temperatura, pero que podría convertirse en un mejor panorama si se trabaja en conjunto como productores, comercializadores y exportadores de uchuvras de manera coordinada con el Estado, a través de negociaciones para elaborar proyectos que apoyen a este sector y así minimizar costos de producción y exportación, entre otros.

## **V. CONCLUSIONES**

1. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que el volumen de exportación de uchuvras durante el periodo 2012 - 2016 ha tenido una tendencia creciente

2. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que el valor de exportación de uchuvas durante el periodo 2012 - 2016 ha tenido crecimiento favorable.
3. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que el precio de exportación en las uchuvas hacia los países europeos durante el periodo 2012 – 2016 ha tenido una tendencia creciente.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Recomendar que los agricultores de uchuvas trabajen en conjunto para generar mayores volúmenes de producción, con la finalidad de aprovechar oportunidades de negocio que impliquen grandes cantidades de demanda por parte de países europeos o algún otro país importador de uchuvas de calidad, como lo es la uchuva peruana.
2. Que las empresas productoras se capaciten y estén a la vanguardia de nuevas tecnologías para mejorar sus procesos productivos que ayuden a crecer su volumen de producción y exportación y asimismo su valor de producción y exportación.
3. Por último, buscar una alianza estratégica con algunas entidades financieras para facilitarles los accesos a un financiamiento a bajo costo, así mismo los productores y exportadores, aplicarse a certificaciones del producto para asegurar la calidad del producto a los ojos del mercado europeo.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, C. (2013) Producción y productividad .Recuperado de: <http://www.elergonomista.com/dom01.htmlqsd°1z<sxwe23 nbhy bgt cv>
- APPEC. Recuperado de: <http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/especializacion/2015espinozagustavoadof.pdf>
- Casa Verde. De Perú al mundo: Todo sobre el aguaymanto. (2015) Recuperado de: <http://www.casaverdegourmet.com.pe/blog/aguaymantoperuanobeneficios/>
- Espinoza, G. (2011). Aguaymanto para la exportación de la región Cajamarca (Perú).El caso de la Asociación Provincial de Productores Ecológicos de Cajamarca-APPEC. Recuperado de: <http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/especializacion/2015 espinozagustavoadof.pdf>
- Hernández, Fernández y Baptista. (2003). Metodología de la investigación. Recuperado de: [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lad/blanco\\_s\\_nl/capitulo3.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/blanco_s_nl/capitulo3.pdf)
- Hidalgo, H. (2017).Exportación de jugos de arándanos al mercado de estados Unidos, 2016. Recuperado de: [http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/476/Tesis\\_HidalgoHuisa\\_EthelBel%c3%a9n.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/476/Tesis_HidalgoHuisa_EthelBel%c3%a9n.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Inforegión. Lambayeque se ubica como segunda región exportadora de aguaymanto (2016) Recuperado de: <http://www.inforegion.pe/234114/lambayeque-se-ubica-como-segunda-region-exportadora-de-aguaymanto/>
- Izaguirre, D y Condori, A. (2012).Producción & exportación de mermeladas Aguaymanto y sauco. <https://es.scribd.com/doc/87720062/Produccion-y->

## Exportacion-de-Mermeladas-de-Aguaymanto-y-Sauco

Jara, O. (2011). La Producción, comercialización y exportación del mango en el Ecuador periodo 2007 – 2009. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/2184/1/Lucero%20Jara%20Olga%20del%20Rosario.pdf>

Méndez, M. (2002). Teoría de la producción y costos. Disponible en: <https://www.gestiopolis.com/teoria-economica-de-la-produccion-y-los-costos/>

MINAGRI. Producción agrícola y ganadera 2015. (2015) Disponible en: [http://siea.minagri.gob.pe/siea/sites/default/files/anuario\\_produccion\\_agricola\\_ganadera2015.pdf](http://siea.minagri.gob.pe/siea/sites/default/files/anuario_produccion_agricola_ganadera2015.pdf)

MINAGRI. Hasta setiembre exportación de aguaymanto crece 81,5%.(2016)  
Disponible en: <https://www.sierraexportadora.gob.pe/2016/11/09/hasta-septiembre-exportacion-de-aguaymanto-crece-815/>

Sierra exportadora. (2015). Perfil comercial. Recuperado de: <http://www.sierraexportadora.gob.pe/lambayeque/wpcontent/uploads/2015/04/Ficha-comercial-aguaymanto.pdf>

Sullivan, D. y Radebaugh. (2010). *Negocios Internacionales*. (10 ed.). México: Universidad Panamericana

Ventura, S. Que es la exportación. Recuperado de: <https://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comerciointernacional/5666/que-es-la-exportacion/>

## **ANEXOS**



## Anexo 1. Matriz de consistencia

### La exportación del fruto de uchuvas a la Unión Europea para el periodo 2012 - 2016

OBJETO DE ESTUDIO	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLE	INDICADOR	MÉTODO
	Problema General	Objetivo General	Hipótesis General			
La exportación del fruto de uchuvas a la Unión Europea para el periodo 2012 - 2016	¿Quiénes son los países que exportan el fruto de uchuvas a la unión europea en el periodo 2012 - 2016?	Determinar las exportaciones de uchuvas a la unión europea en el periodo 2012 - 2016	Las exportaciones de uchuvas a la unión europea en el periodo 2012 – 2016.	Exportación	Volumen de exportación	Una vez recogidos los datos vamos a utilizar el método estadístico que consiste en organizar(a través de cuadros), presentar (a través de gráficos de barra), describir (a través de la variación anual de la exportación)
	<b>Problemas Secundarios</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Especificas</b>		Valor de exportación	
	¿Cuánto es el volumen de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016?	Determinar el volumen de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo de uchuvas en el periodo 2012 – 2016	El volumen de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.			
	¿Cuánto es el valor de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 - 2016?	Determinar el valor de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.	El valor de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.		Precio de exportación	
	¿Cuánto es el precio hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016?	Determinar el precio de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.	El precio de exportación hacia la unión europea del fruto de uchuvas en el periodo 2012 – 2016.			

## Anexo 2. Juicio de Expertos

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EXPORTACIÓN

Nº	VARIABLE / EXPORTACIÓN	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Volumen de exportación	x		x		x		
2	Valor de exportación	x		x		x		
3	Costo unitario de exportación	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [☒]    Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez evaluador:

Mgtr. Guerra Bendezu, Carlos A

DNI: 09726163

05 de 12 del 2017

Especialidad del evaluador: Lic en Administración

  
Firma

### Anexo 3. Juicio de Expertos

#### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EXPORTACIÓN

Nº	VARIABLE / EXPORTACIÓN	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	Volumen de exportación	/		/		/		
2	Valor de exportación	/		/		/		
3	Costo unitario de exportación	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad:      Aplicable ☒      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

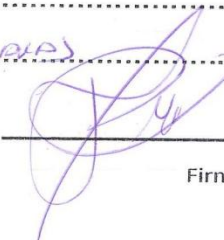
Apellidos y nombres del juez evaluador:

Macdonald Cordero Pineda

DNI: 41380193

05 de Diciembre del 2017

Especialidad del evaluador: Magister en Comercio Internacional y Desarrollo



Firma

## Anexo 4. Juicio de Expertos

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EXPORTACIÓN

Nº	VARIABLE / EXPORTACIÓN	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Volumen de exportación	X		X		X		
2	Valor de exportación	X		X		X		
3	Costo unitario de exportación	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI AUN SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:      Aplicable [X]      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez evaluador:


Berto Huasteco, Fara

DNI: 09561796

5 de 12 del 20....

Especialidad del evaluador:

Mg. de Administración y procesamiento de transacciones

  
Firma

## Anexo 5

### 1 Nombres

Uvilla, Uchuva, Goldenberry, Peruvian Cherry, capulí, cereza del Perú, Tomate de bolsa, bolsa de amor, Topotopo, Gooseberry.

### 2 Beneficios para la salud

Es un energético natural, ideal para niños, deportistas y estudiantes. Tiene un alto contenido de vitaminas A, C y algunas del complejo B como Tiamina, Niacina y carbohidratos. La proteína y el fósforo que aportan es excepcionalmente alto e indispensable para el crecimiento y desarrollo correcto de los órganos del ser humano.

### 3 Partida arancelaria

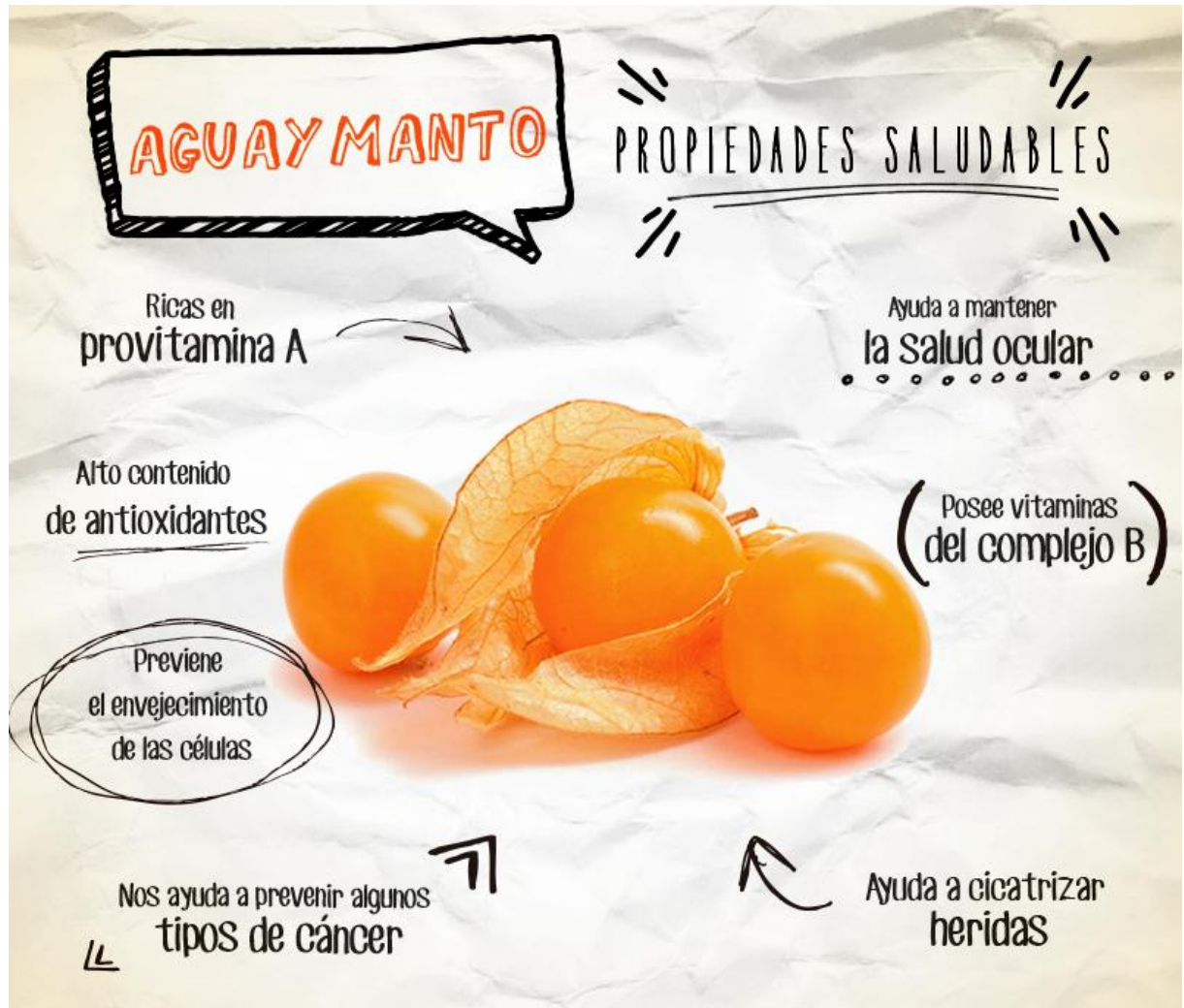
0813.40.00.00: Las demás frutas u otros frutos secos.

Esta subpartida nacional es general o bolsa lo que implica que se exportan otros productos bajo ella. Así mismo para productos con mayor valor agregado debe consultarse el arancel de aduanas.

### 4 Estacionalidad del producto

	Permanente						Limitado					
Producto	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Aguaymanto fresco												
Aguaymanto deshidratado												

Fuente: Sistema integrado de información de comercio exterior



Fuente: Universidad científica del sur

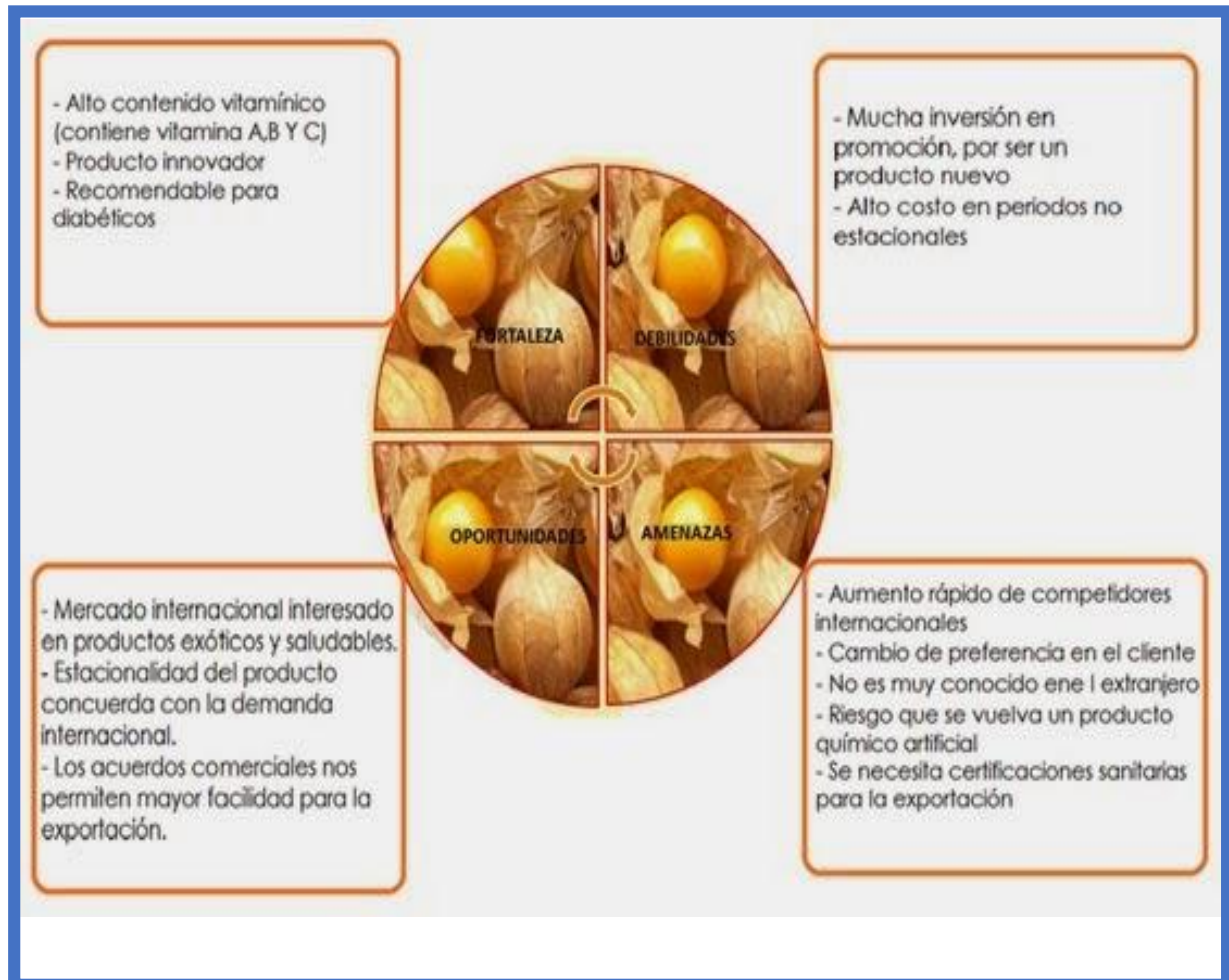




Fuente: Blog- Aguaymanto fruto peruano

## Anexo 8

### Análisis de foda del aguaymanto



Fuente: Blog- Aguaymanto fruto peruano



## Anexo 9

### *Países importadores*

Los países con mayor porcentaje de importación de la partida (081090), siendo la India que concentra el 34% del total mundial de las importaciones con cifras de 917,325 US\$ en el 2014 en segundo lugar esta Países Bajos (Holanda) con 7% y Hong Kong con 6% teniendo como cifra de 153,807 US\$ en cuanto a valor FOB se refiere.

**Tabla 10: Países importadores en peso neto kg**

N°	PAISES EXPORTADORES	2011	2012	2013	2014	VAR. % 14/13	PART. % 14
2	China	569,396	799,855	921,352	917,325	-0.4%	34%
3	Países Bajos	122,412	126,991	153,410	174,308	13.6%	7%
4	Hong Kong	171,169	176,553	147,833	153,807	4.0%	6%
5	Alemania	171,245	117,793	117,651	131,370	11.7%	5%
6	Estados Unidos	105,246	114,120	122,929	122,951	0.0%	5%
7	Rusia	223,864	127,987	158,640	119,170	-24.9%	4%
8	Indonesia	124,898	152,746	78,402	99,664	27.1%	4%
9	Francia	85,710	70,606	80,942	84,221	4.1%	3%
10	Iraq	46,159	64,692	71,617	70,186	-2.0%	3%
11	Los Demás	807,432	749,165	810,041	802,045	-1.0%	30%
<b>TOTAL</b>		<b>2,427,531</b>	<b>2,500,508</b>	<b>2,662,817</b>	<b>2,675,047</b>	<b>0.5%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trade Map

Elaboración: Servicios Empresariales - IPCNI

## Anexo 10

### PRINCIPALES MERCADOS

Mercado	%Var 13-12	%Part. 13	FOB-13
Eslovenia	--	29%	6.74
Estados Unidos	--	19%	4.41
Francia	130%	16%	3.63
Países Bajos	653%	15%	3.51
Italia	2812%	13%	2.91
España	--	6%	1.36
Alemania	266%	3%	0.62
Ecuador	--	0%	0.02

### VENTANA COMERCIAL

Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
		*	*	*	*						

## Anexo 11



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

### AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

NEGOCIOS INTERNACIONALES

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

CUEVA TADEO JANNET PAISSI

INFORME TÍTULADO:

LA EXPORTACIÓN DEL FRUTO DE OCHUAS

A LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERIODO 2012-2016

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

SUSTENTADO EN FECHA: 27-Nov-2017

NOTA O MENCIÓN: 13



[Firma]  
FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN

## Anexo 12

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS</b>	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 6
--	--	---

Yo, CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada "LA EXPORTACIÓN DEL FRUTO DE UCHUVAS A LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERIODO 2012-2016", del (de la) estudiante **JANNET DAISSI CUEVA TADEO**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 24% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha: Lima, 18 de Enero de 2019



CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ

DNI: 45690855

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

LA EXPORTACIÓN DEL FRUTO DE UCHUVAS A LA UNIÓN  
EUROPEA EN EL PERIODO 2012-2016

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:  
JANNET DAISSI CUEVA TADEO

ASESORA:  
Mgr. JENNY ZARATE GAVIDIA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:  
COMERCIO INTERNACIONAL



**Resumen de coincidencias** X

24 %

< Se están viendo fuentes estándar >

Ver fuentes en Inglés (Beta)

Coincidencias

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	6 % >
2	ri.agro.uba.ar Fuente de Internet	5 % >
3	cybertesis.unmsm.edu... Fuente de Internet	4 % >
4	repositorio.uwiler.edu... Fuente de Internet	3 % >
5	articulosgratisdiversos... Fuente de Internet	3 % >
6	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	2 % >
7	repositorioacademico... Fuente de Internet	2 % >

## Anexo 14



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)  
"César Acuña Peralta"

### FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

#### 1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

CUEVA TADEO JANNET RAISSE  
D.N.I. : 4257785  
Domicilio : Av. HA. S.M.P. 112-202 14-6 St. 11-50 Huancayo  
Teléfono : Fijo : Móvil : 994 863 289  
E-mail : janne.4272@gmail.com

#### 2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

☒ Tesis de Pregrado

Facultad : CIENCIAS EMPRESARIALES  
Escuela : NEGOCIOS INTERNACIONALES  
Carrera : NEGOCIOS INTERNACIONALES  
Título : LICENCIADA EN NEGOCIOS

☐ Tesis de Post Grado

☐ Maestría

☐ Doctorado

Grado :  
Mención :

#### 3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es):

CUEVA TADEO JANNET RAISSE

Título de la tesis:

LA EXPORTACIÓN DEL FRUTO DE UCHUWAS  
A LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2012-2016

Año de publicación : 2017

#### 4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte,  
a publicar en texto completo mi tesis.

Firma :

Fecha : 18/01/2019